PLANO DE ENSINO

DATA2º/2015

CURSO

RELAÇÕES INTERNACIONAIS

CAMPUS

☐ Anhangabaú ☐ Centro ☐ Morumbi ☒ Paulista ☐ Vila Olímpia

DISCIPLINA

TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

PROFESSOR RESPONSÁVEL

William Daldegan

SEMESTRE: 7º	CARGA HORÁRIA: 80 horas	VIGÊNCIA: 20152

EMENTA

A negociação é um dos aspectos mais importantes e mais difíceis das Relações Internacionais. O internacionalista negocia com pessoas de países com costumes, culturas e experiências muito diferentes das suas. Se não adotar uma atitude aberta e de respeito a essas culturas, dificilmente terá êxito em seus negócios. Portanto, é imprescindível tomar conhecimento das características particulares da cultura, da realidade social e econômica de cada país para se ter êxito nas negociações internacionais. O respeito, a postura e a educação diante do outro são qualidades que todos os negociadores devem possuir para ter sucesso na arte de negociar. Em suma, negociar é CONHECER e RESPEITAR o outro.

OBJETIVOS

Gerais
1 - Introduzir os pressupostos teóricos da Negociação, com o intuito de contribuir para a base do conhecimento necessário nas análises das questões presentes nas negociações.
2 - Ter visão histórica e prospectiva, conhecendo e interpretando as negociações contemporâneas e seus diferentes desdobramentos futuros.
3 - Contribuir com a capacidade de interpretar informações de apoio à tomada de decisões para desenvolver projetos de negociações comerciais internacionais e avaliar as suas viabilidades.
4 - Ter familiaridade com a dinâmica e o ambiente das negociações.
Específicos
1 - Ao final da disciplina o aluno deverá ter adquirido conhecimentos para ajudá-lo na identificação e na aplicação em cenários reais de negociações os pressupostos chaves das principais correntes analíticas da teoria de negociações.
2 - Ao final da disciplina o aluno deverá ser capaz de compreender as principais abordagens e correntes teóricas das negociações.
3 - Compreender o significado das correntes teóricas das negociações para o estudo das relações internacionais.
4 - Construir uma postura crítica, séria e honesta diante da arte de negociar.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Unidade 1 - Apresentação do programa e Conceitos básicos de negociação.
Unidade 2 - Abordagem Histórica.
Unidade 3 - Diplomacia.
Unidade 4 - O negociador.
Unidade 5 - Estrutura de poder e negociações internacionais.
Unidade 6 - Coalizões internacionais.
Unidade 7 - Teoria dos Jogos: um método científico.
Unidade 8 - Teoria dos Jogos: modelando os jogos.
Unidade 9 - Jogo de Dois Níveis.
Unidade 10 - Justiça e negociações internacionais.
Unidade 11 - A condição negociadora da política externa brasileira.
Unidade 12 – A) Negociação do protocolo de Kyoto; B) Integração de todo o conteúdo da disciplina a partir da negociação.

METODOLOGIA

A metodologia utilizada versa para uma aprendizagem ativa alicerçada na reflexão, na pedagogia da pergunta e no comprometimento profissional. Para isso, se pauta na abordagem interdisciplinar valorizando os programas de estudo articulados e integrados aos conhecimentos e saberes das diferentes disciplinas de estudo. Com isso, pretende-se formar um ambiente de cooperação que permita construir uma teia de conhecimentos que será comum e significativa ao grupo em questão.
Os aspectos mais relevantes relacionados ao conteúdo da disciplina serão expostos e discutidos nas aulas teóricas apoiando-se principalmente nos livros da bibliografia. Os conceitos apresentados poderão ser ilustrados por meio de exemplos apresentados pelo professor e de exercícios que serão realizados pelos alunos e resolvidos pelo professor em sala de aula. Para a fixação destes conceitos, o professor poderá indicar atividades extra-classe, a serem trabalhadas pelos alunos.
A metodologia adotada pressupõe que os alunos não se limitem a comparecer às aulas, mas utilizem para as atividades extra-classe associadas a esta disciplina (leituras, resolução de exercícios, exercícios de uso da ferramenta de síntese e execução do trabalho prático) um número de horas igual ou superior ao número de horas-aula em sala de aula.
Eventualmente o laboratório de informática poderá ser utilizado para exercitar a prática de pesquisa conforme a demanda dos assuntos tratados em aula e as condições de aprendizagem.

Instrumentos didático/pedagógicos:

Aulas expositivas e dialogadas
Artigos de jornais e revistas especializadas
Momentos de leitura individual e coletiva
Pesquisas bibliográficas e na internet
Estudos de caso
Produções em grupo
Reflexões coletivas sobre os textos
Seminários
Trabalhos individuais ou em grupo
Vídeos
etc

Recursos didáticos/pedagógicos:

Blackboard (ferramenta de apoio ao aprendizado), microcomputador, datashow, lousa etc.

AVALIAÇÃO DO APRENDIZADO

O processo avaliativo semestral é constituido por duas etapas: N1 (0 a 10 pontos) e N2 (0 a 10 pontos).
Estará aprovado o aluno que obtiver média simples igual a 6 pontos considerando a média das etapas 1 e 2;
As etapas são constituidas de diferentes instrumentos de avaliação, a saber:

Etapa N1 (0 a 10 pontos)
O processo avaliativo correspondente à N1 será formado por 4 (quatro) instrumentos de avaliação de igual valor, sendo descartada a menor nota obtida pelo aluno no período e composição de sua média com as três notas restantes, considerando média simples (somam-se as 3 notas e divide-se por 3):

N1/1: Atividade de avaliação: negociação prática gravada em vídeo.
N1/2: Prova individual e sem consulta nos padrões ENADE, composta por 3 questões teste pautadas em um artigo + 2 questões dissertativas contextualizadas.
N1/3: Atividade de avaliação: negociação prática gravada em vídeo.
N1/4: Prova individual e sem consulta nos padrões ENADE, composta por 3 questões teste pautadas em um artigo + 2 questões dissertativas contextualizadas.

ETAPA N2 (0 a 10 pontos)

Prova individual e sem consulta, aplicada no período de provas indicado no calendário acadêmico, considerando em sua composição 60% de questões objetivas (testes) e 40% de questões dissertativas.

Nota Final: (N1 + N2) / 2

BIBLIOGRAFIA

Básica
KISSINGER, Henry. Diplomacia. Lisboa: Gradiva, 2007.
MORGENTHAU, Hans J. A política entre as nações: a luta pelo poder e pela paz. Brasília: UNB, 2003.
WATKINS, Michael. Negociação. Rio de Janeiro / são Paulo: Record, 2009.

Complementar
BERTON, Peter; ZARTMAN, Willian; KIMURA, Hiroshi. International Negotiation. New York: St. Martin's Press, 1999.
DUROSELLE, Jean Baptiste. Todo Império Perecerá. Brasília: UNB, 2002.
FIANI, Ronaldo. Teoria dos Jogos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
MARTINELLI, D. P.; VENTURA C. A. A. ; MACHADO J. R. Negociação Internacional. São Paulo: Atlas, 2004.
WATKINS, Michael. Negociação. Rio de Janeiro: Editora Record, 2009.

PROFESSOR RESPONSÁVEL	COORDENADOR
NOME William Daldegan	**NOME** Maurício Homma
ASSINATURA	**ASSINATURA**